



Historia de éxito
El Conchel Original Food, S.A.

UNIT4 ekon

El Conchel Original Food, S.A. se transforma en una industria evolucionando junto a UNIT4



Advantic, partner de UNIT4 en Albacete, ha colaborado en la evolución tecnológica de la empresa de elaborados cárnicos desde sus inicios

“Gracias a la integración de todas las áreas disponemos de gran agilidad para hacer consultas y extraer información actualizada en cualquier momento. Operar en un mercado de producto perecedero de muy corta vida hace que tengamos que tener muy bien controlados todos los márgenes y desviaciones para ser totalmente competitivos”

Antonio Cano, director general de El Conchel Original Food

El Conchel en datos

- Produce semanalmente más de 70 toneladas de carne y producto elaborado
- 70 empleados
- 4.500 m2 de instalaciones
- Facturación 2010: 10 M€
- Algunos de sus clientes nacionales y regionales:
 - El Corte Inglés
 - Eroski
 - Alcampo
 - La Despensa
 - Coviran

Empresa

El Conchel, empresa familiar fundada en 1987, tiene sus orígenes en un pequeño pueblo de la comarca de la Sierra de Alcaraz y Campos de Montiel (Albacete). La familia Cano inicia su negocio familiar con una pequeña tienda, en un pueblo de 500 habitantes, dedicada a la venta al detalle de carnes, y elaborados cárnicos a nivel local.

En 1991, sus hijos deciden seguir con el negocio e iniciar una nueva etapa que les llevará a crecer y evolucionar hasta convertirse en una de las empresas más punteras en fabricación de producto tradicional de embutidos de la zona de Albacete.

El crecimiento de la compañía ha pasado de dos colaboradores y vender únicamente a nivel local, a tener en plantilla de 70 empleados, y distribuir sus productos a grandes cadenas de hipermercados, supermercados y tiendas especializadas, además de vender en el sector de la hostelería, restauración y catering (horeca) a través de distribuidores.

Situación

La relación entre Advantic, partner de UNIT4, y El Conchel se inicia hace más de 20 años. Tal y como comenta Antonio Cano, director general de El Conchel, "somos clientes desde el año 1990, cuando empezamos a montar nuestra sociedad. En ese momento iniciamos el vínculo con uno de los partners de UNIT4 y hasta hoy".

Necesidades

Las necesidades de El Conchel han ido cambiando y creciendo según el estilo de vida del consumidor, la forma de comprar, etc. En definitiva, de los nuevos requerimientos que va exigiendo el mercado.

Alejandro Medina, director general de Advantic (partner de UNIT4), explica el éxito de la relación con El Conchel: "hemos

sabido adaptarnos a sus necesidades durante su evolución de una empresa familiar a la industria que es hoy día, integrando todos sus procesos de negocio y respondiendo de forma ágil a las inquietudes de una empresa muy dinámica y competitiva".

Evolución Constante

En 1991, la recién creada empresa disponía de una pequeña fábrica de embutidos de 200m² y un PC 286, donde se instaló su primer programa, CCS Genius. En los dos años siguientes se centró en potenciar la comercialización de sus productos y ampliar negocio. Después se implantó el software en entorno texto CCS CIMApus y poco a poco fue ampliando sus áreas para tenerlas todas informatizadas.

Se produjo un gran salto adelante cuando la empresa pasó de entorno texto a gráfico, realizando una importante inversión para implantar UNIT4 ekon, una aplicación de gestión empresarial totalmente global. En ese momento, tal y como explica Antonio Cano, "estuvimos mirando otras opciones del mercado, pero volvimos a confiar en Advantic y en UNIT4. Vimos que el software que nos ofrecía mayor flexibilidad para personalizar y adaptarse a lo que buscábamos era UNIT4 ekon".

"Gracias a la integración de todas las áreas disponemos de gran agilidad para hacer consultas y extraer información actualizada en cualquier momento"



En la actualidad, El Conchel dispone de una completa red de puestos de trabajo fijos y móviles, un potente ERP con grandes personalizaciones, que hacen que disponga de una valiosa información en tiempo real.

Las inversiones en desarrollos informáticos, hardware y software han supuesto uno de los capítulos más importantes. Desde su primer momento, El Conchel apostó por estar siempre a la última a nivel tecnológico, convirtiéndose en un rasgo diferencial para su crecimiento empresarial.

Beneficios

Antonio Cano, director general de El Conchel, explica las ventajas más relevantes que le ofrece trabajar con Advantic y el software UNIT4 ekon:

1. Control exhaustivo de los costes

“Gracias a la integración de todas las áreas disponemos de gran agilidad para hacer consultas y extraer información actualizada en cualquier momento. Operar en un mercado de producto perecedero de muy corta vida hace que tengamos que tener muy bien controlados todos los márgenes y desviaciones para ser totalmente competitivos”.

2. Eficiencia en las tareas

“Al tener todas las áreas informatizadas (finanzas, almacén, compras, producción, CRM, calidad...) hemos conseguido ahorrar tiempo y maximizar recursos eliminando duplicidades y posibles errores manuales”.

3. Innovación constante

“Para nuestro sector el tema de trazabilidad y la calidad eran importantísimos. Ahora estas dos áreas están totalmente integradas con UNIT4 ekon, lo que hace que ante cualquier demanda de información por parte de clientes o autoridades sanitarias, tengamos todo el procedimiento de elaboración y controles de calidad registrados”.

“Para nuestro sector el tema de trazabilidad y la calidad eran importantísimos. Ahora estas dos áreas están totalmente integradas con UNIT 4 ekon”

Advantic, partner de UNIT4

Nace tras una evolución de más de 15 años en el sector de las TIC. Desde sus orígenes como APS, ha tenido una clara vocación de servicio como valor diferencial, consolidándose como una de las empresas punteras en soluciones de negocio de su zona de influencia.

Su forma de entender el servicio ha convertido a Advantic en socio tecnológico de referencia de todo tipo de compañías, evolucionando con ellas y colaborando en el desarrollo de sus sistemas de información, adaptándolos a su negocio.

www.advantic.info



Barcelona

Av. Castell de Barberà, 22-24
08210 Barberà del Vallès

Bilbao

Paseo Landabarri, 3 - 5º B
Edificio Artaza
48940-Leioa (Bizkaia)

Granada

Avda. San Rafael s/n
18100 Armilla

Madrid

Paseo de la Castellana, 93 3ª Planta
28046 Madrid

Sevilla

C/ Inca Garcilaso, s/n
Edif. EXPO - Isla de la Cartuja
41092 Sevilla

Valencia

Avda. Cortes Valencianas, 39
46015 Valencia

Zaragoza

World Trade Center
Av. María Zambrano, 31
Torre Este - planta 14 Mód. A-B
50018 Zaragoza

Lisboa - Portugal

Alameda dos Oceanos, 142 – 1ºB
Parque das Nações
1990-502 Lisboa

Malabo - Guinea Ecuatorial

Ctra. Malabo - Aeropuerto Km. 5,5
Malabo - Bioko Norte
República de Guinea Ecuatorial

Maputo - Mozambique

Av. Kenneth Kaunda, 624
Maputo

**Alemania - Australia - Bélgica - Canadá - Dinamarca - España - Estados Unidos - Estonia - Francia - Guinea Ecuatorial
Hungría - Malasia - Mozambique - Noruega - Países Bajos - Portugal - Reino Unido - República Checa - Singapur - Suecia**

UNIT4.es**Copyright**

UNIT4 Business Software Ibérica, S.A.U. - C.I.F. A-08147811
R.M. de Barcelona, - T. 7456, F. 160, H. B-78.627

E marketing.es@unit4.com**T** 902 227 000